



**La Revolución de los Medios de Pago:
Tecnología al Servicio del Usuario**

Luis Sobrevilla

**Performance and Revenue Manager,
redBus LATAM**



- Cuento con más de 15 años de experiencia en Performance & Growth especializado en Ecommerce.
- Lidero el área Revenue y nuevos negocios en Perú y Colombia.
- Trabajando de forma activa en integraciones y alianzas estratégicas con empresas como Yape, redDeals/redAds, SeatSeller y Corporativo.

Sobre redBus | La OTA de buses más grande del mundo

Presencia en 8 países cubriendo el 25% de la población mundial



Actuales países.



- **400,000 pasajes vendidos por día**
- **4,000 empresas de bus aliadas**
- **+100 Alianzas B2B** (como Google, Amazon, Yape)
- **+30 Alianzas con Bancos** (incluyendo BCP)

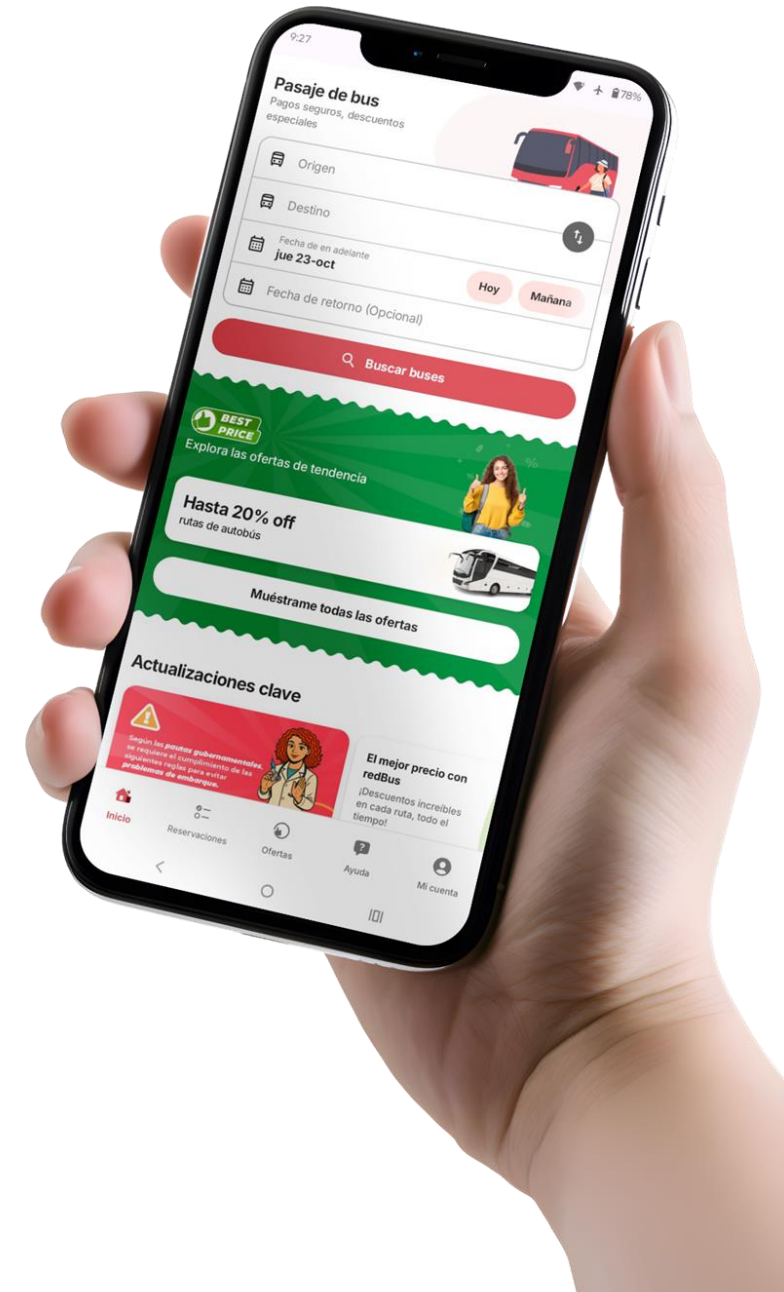
- Parte de Makemytrip.com: OTA de **9.13k mill USD**
- La accion de **Make My Trip (MMYT)** cotiza en **NASDAQ**.

De la Fila al Clic

Hace diez años, comprar un pasaje de bus significaba ir al terminal, hacer fila y pagar en efectivo.

Hoy representa solo un clic.

Ese salto —de lo físico a lo digital— transformó por completo la experiencia de viajar.



EL CONTEXTO DEL CAMBIO



La transición del efectivo a lo digital no fue solo un avance tecnológico, **fue un cambio de mentalidad**:

- De la desconfianza a la confianza,
- De la presencia física al acceso inmediato,
- Del Offline al Online.

EL DESAFÍO Y LA OPORTUNIDAD



El desafío

¿cómo conectar un ecosistema **fintech moderno** con una **industria tradicional** como el transporte interprovincial?

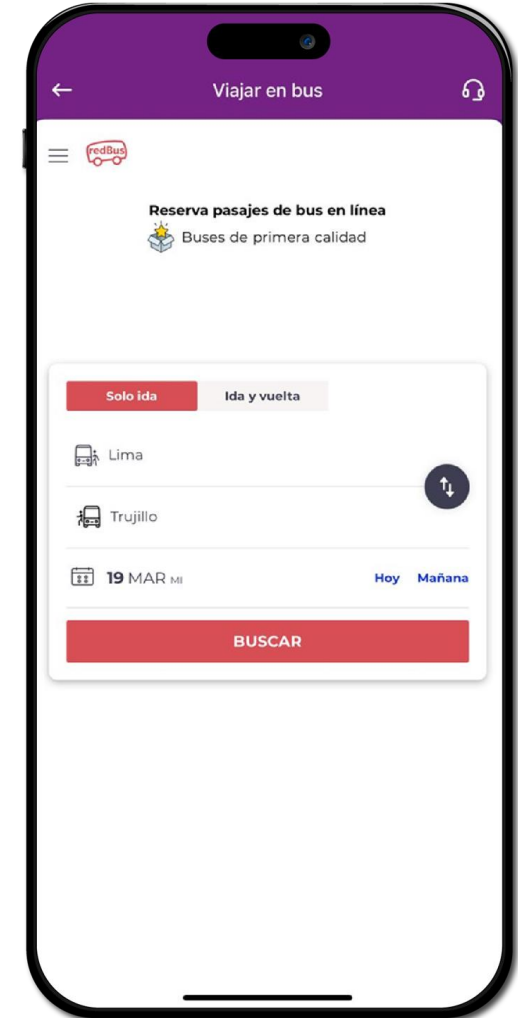
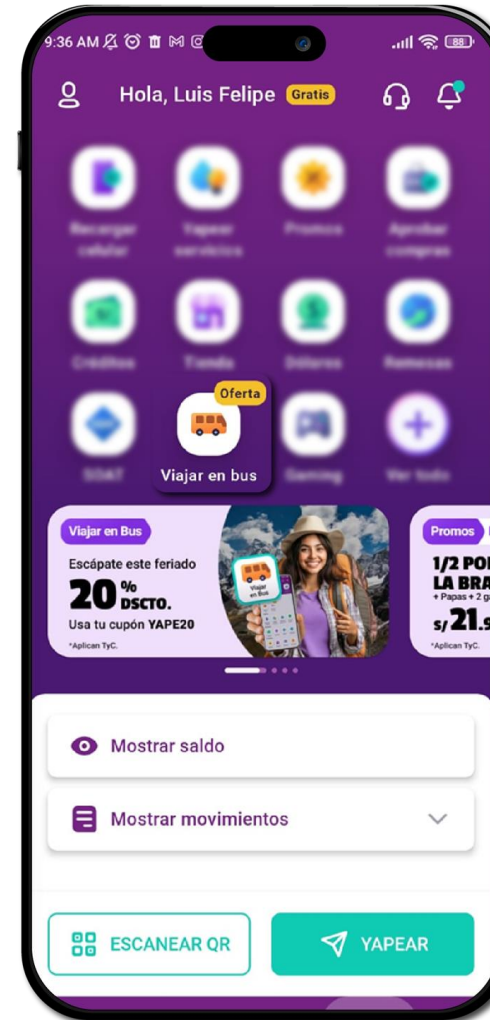
La oportunidad

Permitir que cualquier persona incluso sin tarjeta de crédito, ni cuenta bancaria, pueda **comprar un pasaje de bus de forma digital, segura y en solo segundos.**

Nuevos Medios de Pago (Wallets)

Yape, es la billetera digital más utilizada en Perú, cuenta con más de **14 millones de usuarios activos**.

Su objetivo es facilitar los pagos digitales masivos y reducir significativamente la dependencia del efectivo.

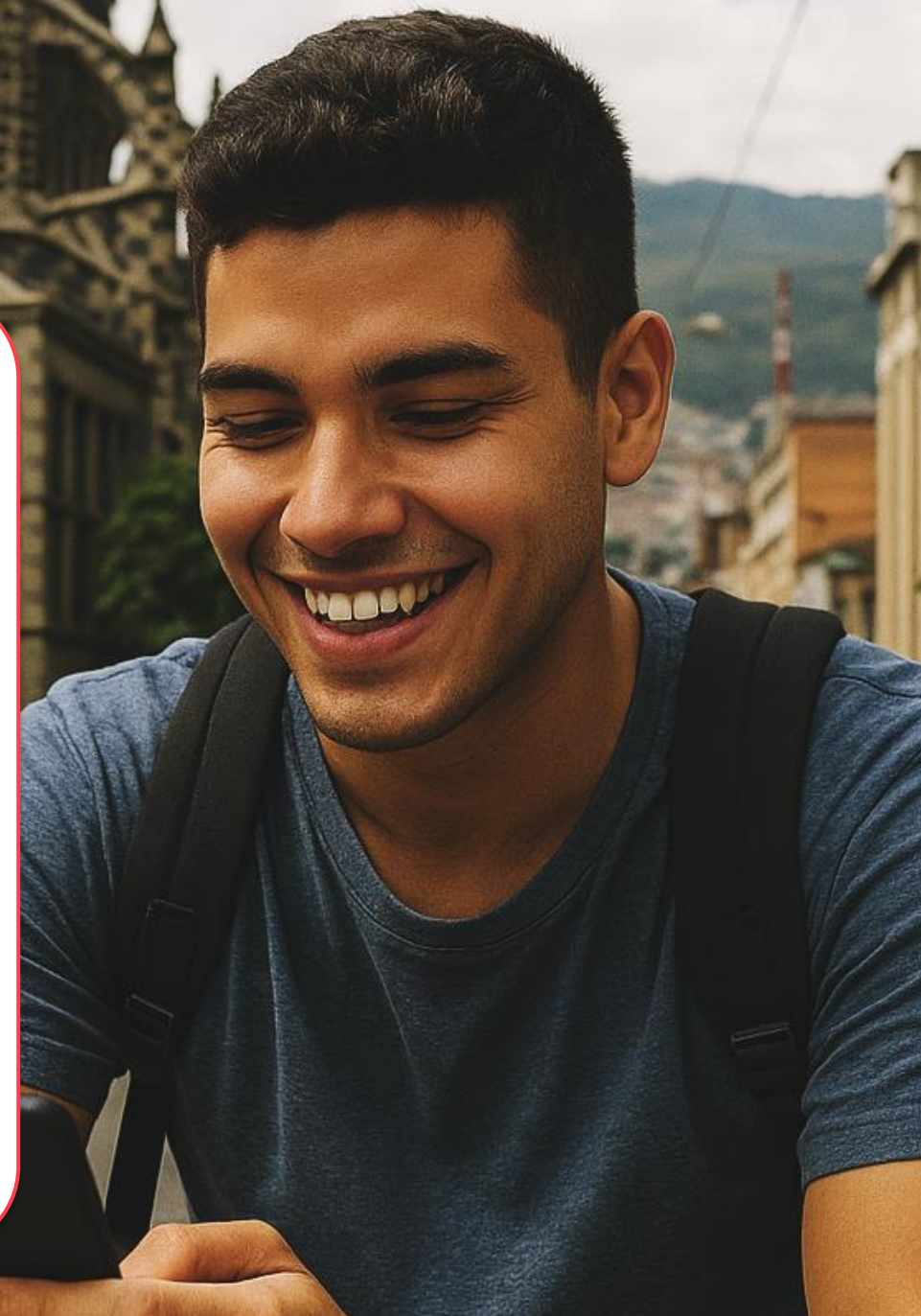


EL PODER DE ELEGIR

LO QUE LOGRAMOS CON YAPE

El resultado fue un puente entre la tecnología y la inclusión:

- **Accesibilidad:** más usuarios pudieron pagar sin necesidad de efectivo.
- **Confianza:** la tasa de abandono del carrito disminuyó de forma significativa.
- **Inclusión:** se alcanzaron zonas donde las tarjetas son poco comunes, pero los teléfonos inteligentes están presentes.
- **Empoderamiento:** el usuario siente que tiene el control de su experiencia.



EXPANSIÓN

A woman with long dark hair, wearing a red textured sweater, is shown in profile from the chest up. She is holding a black smartphone in her hands and looking down at it with a slight smile. The background is a blurred cityscape with many buildings, suggesting a high vantage point. The lighting is warm, possibly from the setting or rising sun, creating a golden glow over the scene.

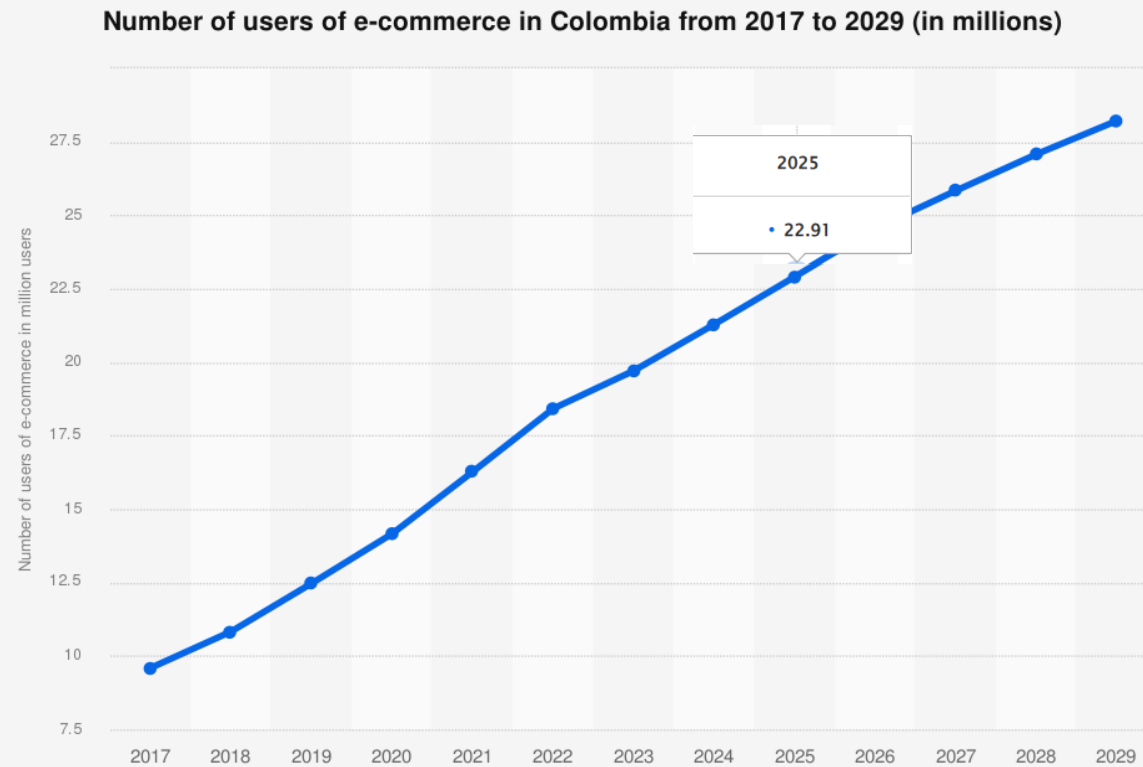
- **Estamos llevando esa misma filosofía a nuevos mercados.**

En **Colombia**, hemos integrado **Nequi**, **Daviplata** y tarjetas locales, garantizando que cada usuario pueda pagar con su método preferido.

- **Nuestra visión es simple:**

el método de pago no debe ser una barrera, sino una puerta de entrada a una experiencia digital fluida, accesible y segura.

Número de Usuarios de E-commerce en Colombia



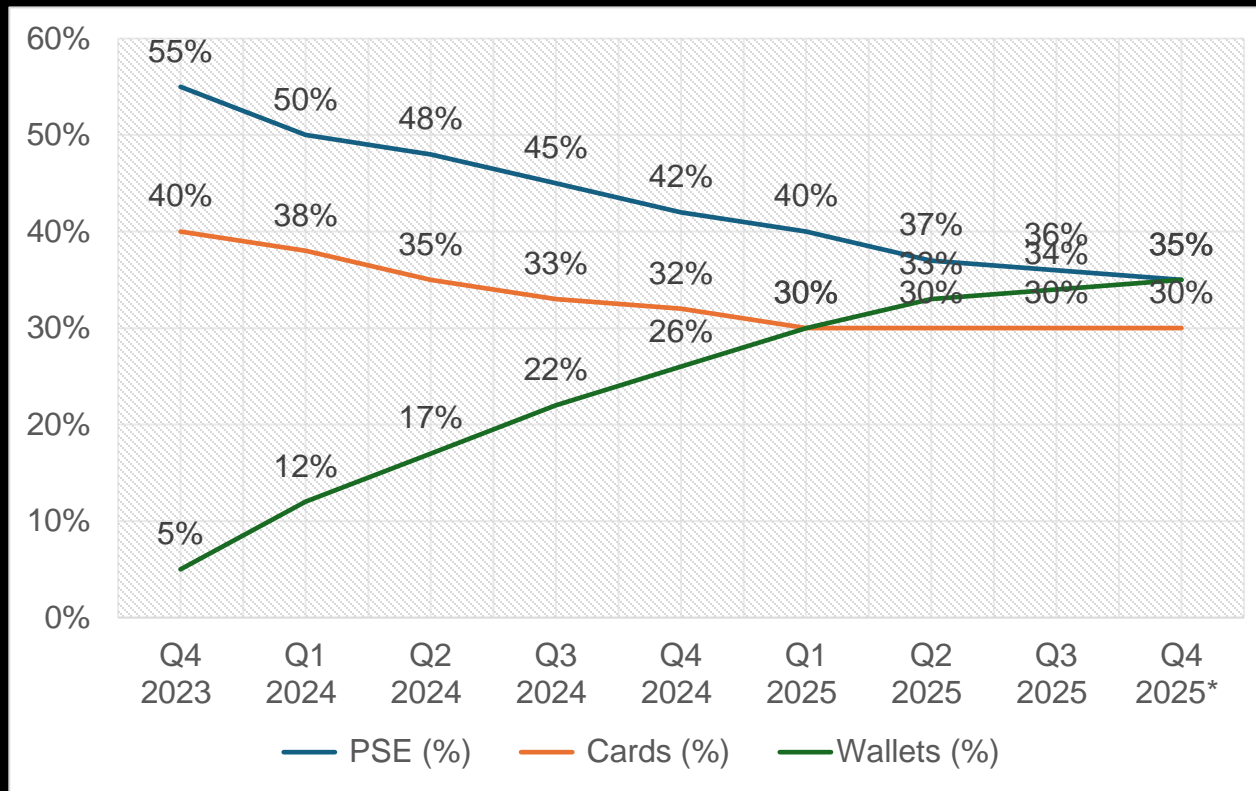
Sources
Statista; Statista Digital Market Insights
© Statista 2025

Additional Information:
Colombia; Statista Digital Market Insights; 2017 to 2029

statista



Participación de pasarelas de pago en redBus



REFLEXIONES FINALES



Las diferentes integraciones con pasarelas de pago demuestran que la tecnología puede ser un puente y no un muro; que es posible conectar a pasajeros, operadores de transporte y ecosistemas financieros en un mismo viaje.

Porque, al final, todos nos dirigimos hacia el mismo destino:
Un futuro en el viajar se cada vez más sencillo.



Pagos simples, viajes sin límites